Olivier : votre semaine type

Une seule famille attribuée, trois produits, un contrôle.

Quand	Action concrète	Durée repère
Mardi	Choisir le lot daté ; comparer les références et les points à confirmer ; transmettre le message et les JPG.	10 min de préparation
Mercredi à vendredi	Les vendeurs apprennent pendant les temps calmes au travail. Répondre à une difficulté concrète en rayon.	Petites séquences
Vendredi	Prendre les vendeurs un par un pour le contrôle. Utiliser les produits ou une demande client réelle.	5 min / vendeur
Samedi	Revoir seulement les points non acquis, puis envoyer le bilan du magasin.	Selon les besoins

Charge à anticiper

Pour sept vendeurs, compter environ 35 minutes de contrôle réparties dans la journée, plus la préparation. Aucun vendeur n’est retiré du rayon longtemps. Les responsables peuvent se répartir les contrôles si vous avez plusieurs familles.

Si le magasin est débordé

Reporter le contrôle au créneau de reprise indiqué. Ne pas déclarer acquis sans contrôle. Réutiliser un produit non acquis à la place d’un nouveau ; ne pas imposer six nouveautés pour « rattraper » deux semaines.

Le contrôle de cinq minutes

Minutes 1 à 3 · Les produits

Pour chaque fiche, demander : **À quel besoin répond ce produit ? Quelles deux caractéristiques changent le choix ? Quel complément utile proposer, et pourquoi ?** Ne pas demander de réciter le prix de mémoire : il se vérifie dans l’outil commercial.

Minutes 4 à 5 · Un client

Donner un cas de la famille. Le vendeur pose les questions de découverte adaptées, choisit une référence et propose un complément compatible. La fiche D du lot et le conseil vendeur des produits servent de corrigé.

Décision	Quand la noter
ACQUIS	Le vendeur relie le besoin aux bonnes caractéristiques, sait ce qui doit être vérifié et propose un complément pertinent.
À REPRENDRE	Il confond le besoin, une unité, une compatibilité ou invente une performance. Noter une seule correction précise et sa date de reprise.
NON CONTRÔLÉ	Le contrôle n’a pas eu lieu. Ne pas le compter comme acquis.

Exemples techniques

Climatisation : surface, hauteur, soleil, occupation, pose. Pompe : eau, débit utile, hauteur et trajet. Solaire : appareils, puissance, durée et autonomie recherchée. Sanitaire : dimensions, évacuations, alimentation et fixation. Les bonnes questions diffèrent selon le produit.

WhatsApp : les gestes dans l’ordre

1 · Ouvrir l’aperçu

00_OUVRIR.html → famille → semaine → Voir l’envoi. Lire le message et parcourir les images. Vous savez exactement ce qui va partir.

2 · Copier le message

Le bouton sélectionne le texte ; utiliser Ctrl+C ou Cmd+C si nécessaire. Le fichier 01_MESSAGE_A_COPIER.txt contient le même message.

3 · Joindre les JPG du lot

Ouvrir le dossier correspondant dans 02_ENVOIS. Sélectionner les JPG numérotés : 01_METHODE, puis les produits 02, 03, 04. Utiliser WhatsApp Web depuis l’ordinateur ou transférer ces fichiers au téléphone. Joindre en qualité lisible ; le format document préserve le JPG original.

4 · Vérifier l’ordre et envoyer

Contrôler les destinataires, le code du lot, les dates et les pièces jointes avant l’envoi. Les dossiers responsables, corrigés et sources ne font pas partie des pièces du lot.

5 · Recueillir le bilan

Olivier note qui a été contrôlé et les points à reprendre. Le message de bilan se trouve dans 03_RESPONSABLE. Le calendrier rappelle les actions ; aucune connexion WhatsApp n’est installée par le ZIP.

Piloter neuf magasins à distance

Une seule remontée par magasin et par semaine

Chaque responsable transmet : magasin, semaine, famille/lot réellement enseigné, nombre de vendeurs attendus, contrôlés, acquis, à reprendre et non contrôlés. Ajouter le principal blocage et la prochaine action. Les codes de lot évitent les ambiguïtés entre familles.

Votre lecture en dix minutes

Lire d’abord les non-contrôlés et les reprises. Traiter les blocages de produit, de disponibilité ou d’organisation. Le responsable local ajuste les références à son assortiment et garde trois nouveautés maximum par personne.

Le chiffre d’affaires reste un suivi distinct

Si les données sont disponibles, relever chiffre d’affaires de la famille, nombre de tickets et panier moyen sur la même période et le même périmètre. Ne pas attribuer automatiquement une variation à la formation. Aucun taux de variable ni objectif chiffré nouveau n’est fixé dans ce kit.

Même méthode, dates locales

Le calendrier est celui du départ de Tamatave au 23/09/2026. Pour les huit autres magasins, S01 signifie la première semaine de leur lancement. Décaler les dates ensemble et nommer un responsable local avant de diffuser. Ne pas envoyer les onze lots à chaque vendeur.

D’ici au 15 octobre : la passation

Date	Votre action	Résultat attendu
17–18 septembre	Ouvrir le kit, vérifier les premiers lots, affecter vendeurs et responsables aux familles.	Une liste de personnes et une famille principale chacune.
21 septembre	Montrer à Olivier comment choisir un lot et réaliser un contrôle. Faire un essai sur un vendeur.	Olivier sait diffuser, contrôler et noter.
22–25 septembre	Premier envoi, apprentissage, premier contrôle. Vous observez quelques contrôles.	Corriger les difficultés de lancement.
2 et 9 octobre	Lire les bilans et corriger une difficulté prioritaire avec Olivier.	Le suivi tourne sans tout centraliser sur vous.
14 octobre	Faire exécuter un cycle complet par Olivier et les responsables. Remettre les fichiers et identifier les relais.	Chacun retrouve le lot suivant et sait traiter une reprise.
15 octobre	Confirmer la liste des relais et le lieu commun où chacun retrouve le dossier.	Le suivi continue après votre départ.

Ces dates organisent la mise en route

Elles ne signifient pas que 444 produits doivent être appris avant votre départ. Le calendrier détaillé continue jusqu’à épuisement des fiches de chaque famille, puis les responsables révisent les non-acquis.

Coordination, dépôt et showroom

Coordination opérationnelle : une immersion courte

À son arrivée, le responsable observe environ 30 minutes de découverte/conseil et un contrôle vendeur. Puis consacrer 30 minutes au parcours réel : devis, disponibilité, préparation dépôt, livraison, incident et escalade. Il doit savoir qui répond, où tracer et quand relancer. Vérifier ensuite sur une commande réelle, sans le bloquer cinq jours.

Dépôt : fiabiliser la promesse au client

Le responsable dépôt confirme la référence, la quantité, les accessoires inclus et les délais réels. Il signale tout écart avant engagement commercial. Une compatibilité ou un dimensionnement technique n’est pas validé par simple présence du produit en stock.

Vendeur / visibilité showroom : vente d’abord

Il suit la méthode de vente complète et les lots produits de sa famille. Il apprend ensuite à observer la conformité, signaler un problème et demander une décision sur les visuels ou emplacements.

La règle marketing est obligatoire

Le groupe décide du marketing. Aucune création de visuel ni modification d’un emplacement ou de la disposition sans accord préalable de la direction générale ou de la hiérarchie via Odoo. Le vendeur peut constater et demander ; il ne réorganise pas de sa propre initiative.

Un point de blocage, une décision

Quand une fiche demande une donnée absente, relever la référence et la question précise. Faire confirmer par le responsable compétent ou le fournisseur avant une promesse au client. Utiliser la fiche de contrôle existante pour noter la reprise.